

**Analisis Pengendalian Internal
Sistem Penjualan Kredit
Pada PT.DIRI**



**OLEH:
LAYLY NUR KHOLISAH
3205016015**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI D3
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019**

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL
SISTEM PENJUALAN KREDIT
PADA PT.DIRI**

**Laporan Tugas Akhir Praktik Kerja Lapangan (Magang)
Diajukan kepada
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Kelulusan
Program Studi Akuntansi D3**

**OLEH:
LAYLY NUR KHOLISAH
3205016015**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI D3
FAKULTAS BISNIS
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2019**

**PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN
PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Layly Nur Kholisah

NRP : 3205016015

Judul : Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit
Pada PT.DIRI

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir praktik kerja lapangan (magang) ini adalah karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Surabaya, 9 Mei 2019

Yang menyatakan,



(Layly Nur Kholisah)

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL
SISTEM PENJUALAN KREDIT
PADA PT.DIRI**

**LAPORAN TUGAS AKHIR PRAKTIK KERJA LAPANGAN
(MAGANG)**

**OLEH:
LAYLY NUR KHOLISAH
3205016015**

Telah Disetujui dan Diterima untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

Dosen Pembimbing,



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si., Ak.

Tanggal: 19 Mei 2019

**PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Layly Nur Kholisah

NRP : 3205016015

Judul : **ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL SISTEM
PENJUALAN KREDIT PADA PT.DIRI**

Menyatakan bahwa laporan tugas akhir praktik kerja lapangan (magang) ini adalah karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan plagiarisme, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan di internet atau media lain (digital library) Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-Undang Hak Cipta.

Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 9 Mei 2019


(Layly Nur Kholisah)

HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Tugas Akhir Magang yang ditulis oleh Layly Nur Kholisah
NRP. 3205016015 telah diuji pada tanggal 22 Mei 2019 dan
dinyatakan lulus oleh tim penguji

Ketua tim penguji



Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si., Ak.

Mengetahui,

Ketua Program Studi,



Rr. Puruwita Wardani, SE.,
MA.,Ak.,CA.,CPA.
NIK.321.12.0723



UNIVERSITAS KATOLIK INDONESIA
MANDALA SURABAYA
Fakultas Bisnis
Dr. Lodovikus Lasdi, M.M.,
AK, CA, CPA
NIK. 321.99.0370

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Praktik Kerja Lapangan dan Laporan Tugas Akhir yang berjudul "Analisis Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT.DIRI". Tujuan penulisan Laporan Tugas Akhir ini untuk memenuhi salah satu syarat akademik pada program studi Diploma III Akuntansi Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md).

Penulis menyadari bahwa didalam pengerjaan Laporan Tugas Akhir ini telah melibatkan banyak pihak yang sangat membantu dalam banyak hal. Oleh sebab itu, disini penulis sampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, MM., Ak., CA selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu Rr. Puruwita Wardani, SE., MA., Ak., CA., CPA selaku Ketua Jurusan Diploma Tiga Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Dr. Agnes Utari Widyaningdyah, SE., M.Si., Ak selaku dosen pembimbing yang dengan sabar membimbing dan membantu mengarahkan untuk penyelesaian tugas akhir ini.

4. Seluruh dosen Program Studi Diploma III Akuntansi yang telah mengajarkan banyak hal terkait materi dalam tugas akhir ini serta telah memberikan ilmu dan bimbingan selama masa kuliah.
5. PT.DIRI yang telah bersedia menjadi tempat magang selama 3 bulan.
6. Bapak Sim Kim Joeng selaku Direktur PT.DIRI yang telah memberikan nasehat serta memberikan informasi yang dibutuhkan oleh penulis untuk menyusun tugas akhir ini.
7. Seluruh staf dan karyawan pada PT.DIRI yang telah memberikan pelajaran dan pengalaman baru bagi penulis selama magang.
8. Keluarga yang selalu setia mendoakan, serta memberikan semangat, dukungan, motivasi, dan nasehat selama proses mengerjakan tugas akhir ini.
9. Andhi selaku kakak kandung penulis yang telah bersedia meminjamkan laptop pribadinya ketika laptop pribadi penulis mengalami kendala dan membantu membenarkan laptop pribadi penulis.
10. Sella, Vero, dan teman-teman seperjuangan semasa kuliah yang telah memberi semangat dan menghibur selama masa perkuliahan penulis.
11. Nabilah teman seperjuangan yang telah memberikan semangat, hiburan, bersedia menemani mencari serta meminjam buku dan mengerjakan tugas akhir bersama.

12. Aprilliya, yang telah memberikan semangat, dukungan dan bersedia menemani mencari serta meminjam buku.
13. Christin, Azizah, Thalia, Renzi, Nadilla, Bella, dan Putri yang telah memberikan semangat, dukungan, hiburan dan bersedia mendengar keluh kesah penulis selama proses mengerjakan tugas akhir ini.
14. Abdzar, Masaro, Odi, Rifqi, Fahmi, dan Jayn yang telah memberikan semangat, dukungan, hiburan, motivasi, dan selalu mengingatkan penulis untuk mengerjakan tugas akhir ini.
15. Dan semua pihak yang telah membantu memberikan semangat dan dukungan kepada penulis selama ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis sangat menerima masukan berupa kritik dan saran yang dapat membangun dalam menyempurnakan penyusunan tugas akhir ini. Akhir kata, semoga tugas akhir ini bisa memberikan manfaat bagi semua pihak yang membacanya.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN LAPORAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
ABSTRAK.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Ruang Lingkup.....	3
1.3 Tujuan dan Manfaat.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	4
2.2 Prosedur Penjualan Kredit.....	6
2.3 Pengendalian Internal Pada Penjualan Kredit.....	9
BAB 3. GAMBARAN UMUM.....	11
3.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	11
3.2 Bentuk Kegiatan.....	13
3.3 Ikhtisar Kegiatan.....	15
BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN HASIL.....	16
4.1 Prosedur Kerja.....	16
4.2 Analisa Kerja.....	18
4.3 Pembahasan.....	19
BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN.....	20
5.1 Simpulan.....	20
5.2 Saran.....	20
DAFTAR PUSTAKA.....	21
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

TABEL 11.5 AKTIVITAS PENGENDALIAN.....	9
--	---

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 PROSEDUR PENJUALAN KREDIT.....	10
GAMBAR 3.1 STRUKTUR ORGANISASI PT.DIRI.....	12
GAMBAR 4.1 PROSEDUR PENJUALAN PT.DIRI.....	17

ABSTRAK

Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Keberhasilan usaha penjualan dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat, dengan kata lain perusahaan mendapatkan laba. Penjualan terbagi menjadi 2 yaitu, tunai dan kredit. Konsekuensi penjualan kredit adalah munculnya piutang. Piutang merupakan salah satu unsur dari aset lancar dalam laporan perubahan posisi keuangan. Pada umumnya piutang memiliki jatuh tempo 30 hari sampai dengan 90 hari yang akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli oleh pihak yang bersangkutan.

PT.DIRI di Surabaya adalah perusahaan yang bergerak di bidang distributor mesin yang mempunyai beberapa permasalahan dalam siklus penjualan kredit. Salah satunya adalah piutang tidak tertagih yang menyebabkan kerugian piutang pada perusahaan. Selain itu juga ditemukan masalah lebih bayar (*overpay*) dari beberapa pelanggan.

Kerugian piutang dapat menyebabkan penurunan laba yang juga dapat mengakibatkan penurunan kualitas perusahaan. Perusahaan perlu menerapkan sistem batas kredit (*credit limit*) untuk setiap pelanggan agar dapat meminimalkan tingkat kerugian piutang.

Kata Kunci : penjualan kredit, piutang, kerugian piutang, *credit limit*.

ABSTRACT

Sales play an important role for companies so that products produced by companies can be sold and provide income for the company. The success of a sales business can be seen from the sales volume obtained, in other words the company gets a profit. Sales are divided into 2, namely, cash and credit. The consequence of credit sales is the emergence of accounts receivable. Receivables are one element of current assets in the statement of changes in financial position. In general, receivables have a maturity of 30 days to 90 days which will be made after the date of the sale and purchase transaction by the party concerned.

PT.DIRI in Surabaya is a company engaged in the machine distributor that has several problems in the credit sales cycle. One of them is uncollectible accounts that cause loss of accounts receivable to the company. In addition, there were also problems overpaying from several customers.

Debt losses can cause a decrease in profits which can also result in a decrease in the quality of the company. The company needs to implement a credit limit system for each customer in order to minimize the loss of accounts receivable.

Keywords: credit sales, accounts receivable, loss of accounts receivable, credit limit.